

СОЗДАНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА ООО «ТУРИСТИЧЕСКИЙ РАЙ»

Филипас С.И., Пирматова В.Р.,
студенты 3 курса филиала ТюмГНГУ, г. Ноябрьск

Научный руководитель:
преподаватель высшей категории С.В. Кручинин
(Ноябрьский институт нефти и газа, филиал
ТюмГНГУ, г. Ноябрьск)

БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Характеристика намечаемой к выпуску продукции: туристические услуги.

Предполагаемая форма участия инвестора в проекте: долгосрочное, среднерисковое, реальное прямое инвестирование внутри страны.

Стоимость бизнес-проекта: 765 000 ден. ед.

Суммарная потребность в инвестициях:
765 000 ден. ед.,

в т. ч. по источникам:

собственных средств: 765 000 ден. ед.

Направления использования инвестиций: пополнение оборотных средств.

Показатели эффективности проекта:

ставка дисконтирования: 8 %;

динамический срок окупаемости проекта: 1,2 года;

индекс доходности: 0,8;

внутренняя норма доходности: 19,2 %;

чистый дисконтированный доход: 876 000 ден. ед.

Дата составления инвестиционного предложения: 01.09.2014.

ПАСПОРТ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

1. Информация о проекте.

Название проекта: Создание туристического агентства ООО «Туристический рай».

Описание и цель инвестиционного проекта: создание нового продукта.

Туристское агентство «Туристический рай» предлагает уже сформированный туроператором продукт, работает на рынке как посредник, реализующий туристский продукт от лица туроператора. За это агент получает комиссионное вознаграждение. Размер агентской комиссии зависит от плотности работы турагента с туроператором. Чем больше заявок было забронировано через оператора, тем выше будет агентское вознаграждение. Агентству выгоднее бронировать туры тех операторов, с кем у него

повышенная комиссия. Максимальная комиссия ставка составляет 13,5 %.

ООО «Туристический рай» реализует туры по той цене, которую определяет туроператор. Агентство старается придерживаться той политики скидок, которую предлагает оператор. Турфирма не имеет права умышленно завышать стоимость путевки, кроме того, все цены и тарифы туроператорской компании опубликованы на официальных сайтах и доступны абсолютно всем пользователям. Агентство «Туристический рай» может предоставить скидку на свое усмотрение, но снижение стоимости тура произойдет за счет вычета из выручки от тура, что неблагоприятно скажется на деятельности фирмы.

Выявленная зависимость показывает, что большинство приобретаемых туров реализуются в диапазоне до 2000 долл., средняя стоимость путевки составляет 1,9 тыс. долл. на человека.

ООО «Туристический рай» будет являться туристским агентством, а следовательно не будет производить продукт самостоятельно, а будет осуществлять посредническую деятельность по продаже туров и оказанию дополнительных услуг.

Привлекательность проекта: индивидуальный подход при определении потребности в туристическом продукте.

2. Продукция

Наименование продукции (услуг): туристические услуги.

Назначение и основные характеристики: туристические услуги.

В путевку включено: размещение в стандартном двухместном номере, питание, трансфер, медицинская страховка, авиаперелет. В большинстве случаев виза не включена в стоимость тура и оплачивается дополнительно. Структура цен ведущих туроператоров представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура цен ведущих туроператоров

Тип турпакета	Кол-во туристов	Себестоимость, тыс. руб.	Объем реализации, тыс. руб.	Прибыль от реализации, тыс. руб.	Рентабельность, %
Стандартный	450	22,596	25,082	2,486	11
Индивидуальный	181	39,396	45,306	5,91	15
Эксклюзивный	12	58,813	69,399	10,586	18

Характеристика новизны: аналог выпускаемой продукции.

Необходимость:	имеется	требуется	не требуется
– патентной защиты			+
– лицензирования продукции			+
– лицензирования вида деятельности			+
– сертификации продукции			+

3. Маркетинговые исследования.

Характеристика внутреннего рынка:

Объем спроса: 10 000 000 ден. ед.

Предполагаемый объем сбыта продукции (оказания услуг): 1 500 000 ден. ед.

Ожидаемая доля рынка: 15 %.

Основные потребители, их характеристика, характеристика каналов сбыта: непосредственное оказание услуг.

Преимущества перед конкурентами: оценка сильных и слабых сторон является важнейшим началом совершенствования деятельности туристического агентства «Туристический рай». Для завоевания значительной части рынка г. Ржев планируется сделать акцент на качественном оказании услуг. Добиться этого планируется с помощью высокой

эффективности управления и качественной маркетинговой политики. Однако основным препятствием для достижения поставленной цели может стать ограниченности денежных ресурсов (особенно на ранних стадиях развития проекта), так как туристическое агентство «Туристический рай» является новичком на рынке и не обладает достаточной финансовой устойчивостью.

Также основным элементом конкурентной стратегии должно стать создание имиджа:

- за определенное число купленных туров выдавать туристическое клубные карточки с цветным фото;
- член туристического агентства имеет 3–5 % скидку с цен последующих туристических путевок;
- разработать и внедрить ритуал принятия в члены туристического агентства, который проводится один раз в месяц. На процедуре принятия могут присутствовать только члены туристического агентства.

4. Финансово-экономические показатели проекта

Показатели проекта:

стоимость инвестиционного проекта:

765 000 ден. ед.;

суммарная потребность в инвестициях:

765 000 ден. ед.;

динамический срок окупаемости проекта: 1,2 года;

чистый дисконтированный доход: 876 000 ден. ед.;

внутренняя норма доходности: 19,2 %;

индекс доходности: 0,8.